PROYECTO
SALÓN DE BELLEZA

DOCENTE: GILMA CASTRO

PARTICIPANTES: LUISA DOMINGUEZ, DELIA CARO, BRANDIS GASCON, JENNIFER CAMACHO.

AIE

FICHA: 3315534

ÍNDICE

1. DEFINICIÓN DEL PROYECTO:

1.1 Tipo de salón

1.2 Objetivo general

1.3 Misión y visión

1.4 Propuesta de valor

1.5 Ubicación del salón de belleza

1.6 Plano del salón de belleza

2. ANÁLISIS DE MERCADO:

2.1 Publico objetivo

2.2 Tendencias del mercado

3. PLAN DE NEGOCIO:

3.1 Servicios

3.2 Estrategias de marketing

3.3 Estructura organizacional

4. ANÁLISIS FINANCIERO:

4.1 Inversión inicial

4.2 Costos operativos

4.3 Requerimientos legales

4.4 Materia prima

DESARROLLO DE PROYECTO

1. Definición del proyecto

1.2 Tipo de salón

Nuestro salón de belleza es tipo básico, ya que ofrece servicios fundamentales de cuidado personal y belleza, sin incluir más servicios especializados.

1.2 Objetivo general

Satisfacer y embellecer proporcionando servicios de cuidado personal y estética para mejorar la apariencia y el bienestar de nuestros clientes.

1.3 Misión y visión

Misión:
En glamour puro, nos comprometemos a ofrecer experiencias de belleza personalizada y de alta calidad en el municipio de palmar, que inspiren el bienestar y la confianza de nuestros clientes. Nos esforzamos por crear un ambiente acogedor, familiar y relajante donde nuestros clientes se sientan como en casa; nuestro equipo de trabajo altamente capacitados y apasionados por la belleza se dedica a brindar servicios innovadores y personalizados.
Nuestro objetivo en el 2026 es ser el salón de belleza de referencia en el municipio de palmar, reconocido por su excelente atención y dedicación a la satisfacción del cliente.

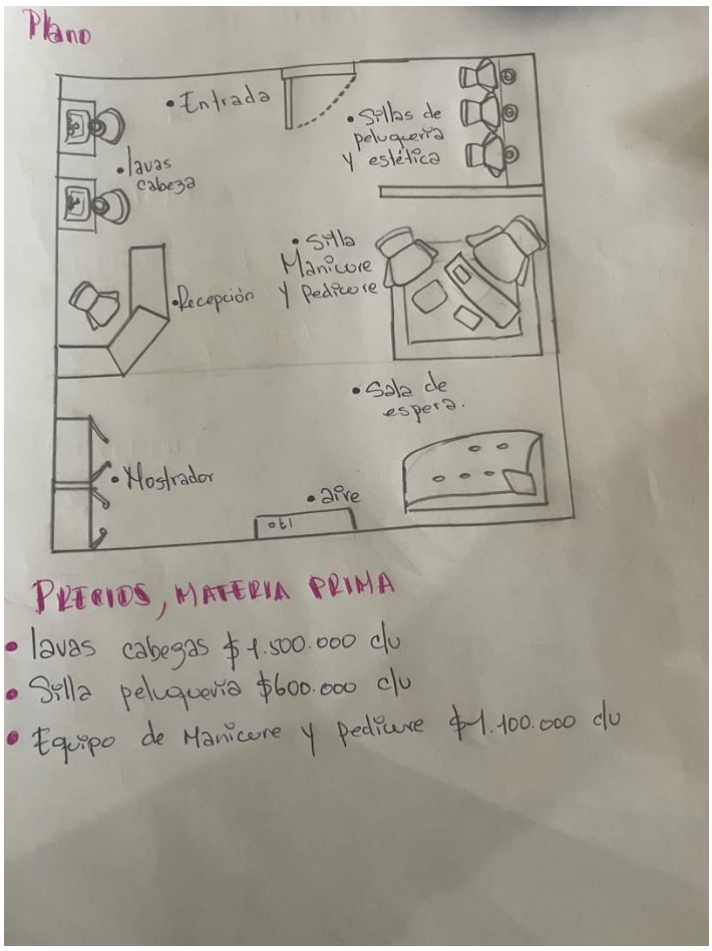
Visión:
En 2026, nuestro salón de belleza se convertirá en un destino de lujo, para aquellos que buscan una experiencia de belleza excepcional. Nos comprometemos a ofrecer servicios personalizados e innovadores que superen las expectativas de nuestros clientes.

1.4 Propuesta de valor

La diferencia de nuestro salón a los demás es nuestra atención personalizada, ambiente familiar y precios competitivos incluyendo

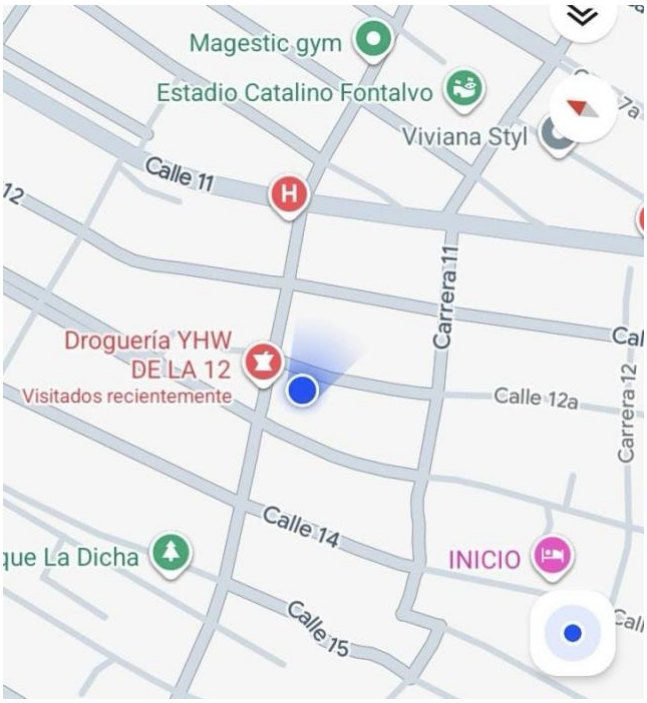
paquetes de servicios en bajos precios para que nuestros clientes puedan disfrutar nuestros servicios sin romper el presupuesto.

1.5 Plano del salón de belleza



1.6 Ubicación del salón de belleza

Calle 12b #10-04 local 05 palmar de varela, atlántico



2. Análisis de mercado

2.1 Público objetivo

• Personas que buscan servicios básicos de belleza: Buscan servicios para mantener su apariencia y sentirse bien; o para eventos especiales u ocasiones especiales.

• Personas que buscan servicios de belleza asequibles: Ellos buscan salones en donde encuentren servicios con precios que se ajusten a su presupuesto.

2.2 Tendencia del mercado

- Cortes de cabello personalizados
- Tonos rubios
- Corte shag
- Uñas cortas y naturales
- Efectos brillantes y cristalinos
- Diseño de uñas en 3d
- Depilación con láser con durabilidad de un año

2.3 Análisis de la competencia

En el barrio alfonso lopez; donde lo vamos a ubicar no tenemos competencia

3. Plan de negocio

3.1 Servicios

• Depilación en láser o cera

• Peluquería (femenina y masculina)

• Manicura y pedicura

3.2 Estrategias de marketing

Utilizaremos las redes sociales para hacer publicidad y montar promociones, pendones y tarjetas.

3.3 Estructura organizacional

Luisa: peluquería; se encargara de realizar cortes de cabello para hombre y mujer, blower, keratina, tinturaciones

Sofia: depilación; será la encargada de realizar depilación en láser y cera

Delia: manicura y pedicura; se encargará de realizar el servicio en hombres y mujeres

4. Análisis financiero

4.1 Inversión inicial

- Equipamiento y mobiliario: 10’000.000

- Marketing inicial: 5’000.000

4.2 Costos operativos

$5’000.000

• Alquiler de local: 600.000

• Sueldos del personal: 1’000.000

• Suministros y servicios: 1’200.000

• Mantenimiento y reparación de equipos: 600.000

• Seguros: 1’000.000

• Impuestos y contribuciones: 600.000

4.3 Requerimientos legales

$2’000.000

• Registro de comercio

• Licencia de funcionamiento

• Permiso de salud y seguridad

• Certificado de bomberos

• Registro de impuestos RUT

• Cumplimiento de normas laborales

• Cumplimiento de normas de protección al consumidor

• Permiso de publicidad

• Cumplimiento de norma de medio ambiente

4.4 Materia prima:

Lava cabeza: 1’500.000

Tratamiento de cabello: 80.000

Shampoo y acondicionador: 80.000

Sillas de peluquería y estética: 600’000

Plancha: 220.000

Secador: 420.000

Peinilla : 60.000

Tijeras: 85.000

Silla de manicura y pedicura: 1’100.000

Lámpara: 180.000

Dril: 150.000

Esmaltes: 10.000